

新疆高会人才培养工作日益规范

新疆高级会计人才培养工作自 2005 年开始启动,是全国率先启动省级高级会计人才培养工程的省份之一(另一省份是广西)。通过 5 年多的选拔和培养,新疆高级会计人才队伍不断壮大,先后选拔培养高级会计人才 2 期共 64 人,已毕业 32 人。从 2007 年首期高级会计人才培训班开始,到 2009 年的二期班,以及正在选拔的三期班,逐步形成了新疆高级会计人才领军团队。新疆高级会计人才品牌形象正逐步形成,领军人才的良好声誉在会计界乃至全社会起到了很好示范作用。

一、创新制度,健全机制,强化措施

在财政部 2006 年高级会计人才(企业类、行政事业类)选拔培训的基础上,新疆制定了《自治区 2006 年高级会计人才(企业、行政事业类)培训实施方案》和《自治区会计人才发展规划》;2007 年,在总结修订的基础上制定出台《自治区高级会计人才十年发展规划》,研究制定自治区高级会计人才能力框架,加快培养新疆经济社会发展急需的高层次、复合型、国际化会计人才,着力在全疆范围内打造一批企业、行政事业单位、会计学术领域、注册会计师行业内精通业务、善于管理、熟悉国家财经法规、具有广阔视野和战略思维的高素质、复合型会计人才。

2010 年,根据首期高级会计人才培养情况,制定了《自治区高级会计人才考核管理办法(试行)》和《自治区高级会计人才培训考核评定表》,使新疆高级会计人才培养工作逐步走上规范化的轨道。在规划实施过程中,新疆始终坚持优中选优,严格管理,确保质量,通过严格落实入选标准,严格实施培训规划,严格实行自主管理,严格执行考核和淘汰制度,确保了培训质量和效果。

二、准确定位,明晰思路

搭建平台。由财政部门牵头,充分发挥科研院所、社会团体和企业事业单位的作用,为热爱会计事业、有志于在会计领域深入发展的新疆会计人员搭建一个进一步深造和提升的平台。

发挥辐射和带动作用。发挥高级会计人才在强化会计职能、宣传会计政策、研究学术理论与实务问题等方面的组织推动和辐射作用,促进本单位、本地区、本部门经济工作的发展,带动新疆会计队伍整体素质的提高。

明确培养目标。力争通过五至十年的时间,培养和造就一批(300 人左右)精通业务、善于管理、熟悉国家财经法规、具有国际视野和战略思维的高素质、复合型会计人才。

依托优势资源。与新疆财经大学和三所国家会计学院密切协作,为学员提供一流的教学资源。

积极输送人才。为全国会计领军人才提供后备力量,鼓励和支持新疆高级会计人才积极报考全国领军会计人才。

(财网)

很多人认为,财务的职能“对内不对外”,对内就是及时做好“三张表”、做好应收应付,而对外就是关注财务之外的领域。

张成:塑造外延式财务制度

□ 屈涛

在北京探路者户外用品股份有限公司副总裁兼 CFO 张成看来,如果仅仅把视野局限在财务报告及会计相关事宜,那么,财务人员很难体现出自身的价值,财务的职能需要向外延伸,尤其是财务管理者需要“走出去”,不但关注企业自身的流程和管理,而且还要关注企业在整个产业链中的位置,并捕捉整体供应链的情况,以便为企业创造更多的利润。

善用供应链融资

自 2009 年 10 月在创业板上市以来,探路者通过资本市场获得了 3 亿多元融资,虽然融资并不太多,但得益于户外用品行业的高成长以及品牌和渠道管理优势,探路者的经营性现金流较为充裕。

虽然自身“不差钱”,但是随着市场的逐渐发展,张成发现,上游供应商和下游经销商缺钱这一问题也会给探路者带来麻烦。比如,由于下游经销商“很差钱”,这就会影响到探路者品牌的渠道扩张速度以及订货规模,进而影响到最终的经营业绩。

一个典型的完整供应链,一般包括五个环节:原材料采购、中间品、制成品、销售网络和最终用户;涉及许多不同的主体——供应商、制造商、

分销商、零售商和最终用户。一旦供应链的某个环节出现资金紧张,就会导致整个供应链失衡。

探路者的健康发展同样依赖于整个供应链体系的均衡,为此,张成通过与银行沟通,由银行以探路者为核心向其下游经销商贷款,提升经销商的资金实力,进而保证整个供应链资金供应的安全稳定。

诊断经营中的弊病

在大多数情况下,没有业务背景的财务人员仅仅是站在“三张表”的角度进行财务数据分析,只能得出降低销售折扣是否提高了销售净利润等这类简单的结论。

事实上,在销售财务分析中,如果财务人员了解公司的业务运营特点,就可以为业务提出更多有价值的建议。

比如,当企业经营资金紧张时,除拓宽融资渠道外,还应该考虑对单次采购量的控制、采购时点的恰当选择及与销售规划、促销举措等的匹配;再比如,当店铺经营效益不佳时,要对销售数量、折扣政策、商场联销分成比例等与店铺经营成果相关的多方面因素进行比较分析,然后找到店铺效益差的核心原因,并提出相应的可行性改善建议。上述才是财务人员的价值支持体现。

“因为所有业务表现在财务上都最终变成了数据,财务分析的过程就是穿透数据追溯业务形成的过程,就是转换角度站在管理的位置来看业务运营的过程,要知其然并知其所以然,否则就真正成了纸上谈兵。”张成表示,财务的价值在于从业务的角度出发,帮助业务人员发现目前经营中存在的管理弊病并找出根治的方法。

“挖潜”财务分析

“我经常跟财务人员说,希望用他们的智慧而不是身体工作,如果他们能够既站在业务的微观层面,又站在财务的宏观层面,通过深入细致的财务分析把问题的核心点找到,那么,即便在外部环境不太好的时候,我们财务人员对公司仍然具有不可替代的价值。”作为一名 ACA(特许公认会计师公会)的资深会员,张成非常重视挖掘财务人员在财务之外的潜力。

今年以来,企业的人力成本、原材料采购成本持续上升,国内物价持续通胀,怎么能够既持续经营,又控制住费用,这有待于通过财务分析去发现突破点。

“比如,某款衣服的加工费报价 30 元,而财务人员在技术开发部门的支持下,通过供应商提供的细化的



耗料表、工时清单及市场工价等资料,可以分析出供应商的直接成本只有 15 元,采购的合理价格在 18 元至 20 元之间,那么,采购人员在谈判时,就可能有理有据地把价格压到 20 元以下。”张成说,通过这种深层次的数据分析,财务可以直接为企业节省成本,增加利润。

根据公布的 2011 年半年度报告,针对目前户外用品加工资源相对紧缺、委托加工成本及相关费用持续上升的现状,今年上半年,探路者进一步加强了对供应链的整合管理,广泛进行合格供应商的遴选,充分利用供应商研发能力,与优质产品供应商

建立长期共赢的战略合作伙伴关系,在加强对其的资源倾斜、加大采购深度等同时,公司继续加强对产品生产各个环节的成本控制,强化产品试验检测,提升产品品质,并利用信息化做到对供应链各方的无缝连接,打造一个供货时间准确合理、产品质量安全可靠、市场需求快速反应的供应链管理体系。

张成认为,财务管理者应当将财务从简单的核算中提升,站在管理者的角度看问题、提建议,最终实现为企业规划经营、识别风险,守护利润、创造价值的目标。

我国加快管理会计人才培养步伐

为应对国际化高级管理会计人才缺乏的现状,加快中国企业走出去步伐,目前国内学术及企业界正积极探索行动助力管理会计人才队伍的培养。这是近日在京举行的 2011 中国管

理会计行动学习峰会上透露的信息。

由中央财经大学会计学院、美国管理会计师协会、优财(中国)CMA 培训中心共同举办的 2011 中国管理会计行动学习峰会暨奥马行动颁奖

典礼近日在京举行。来自财政部会计司、中国注册会计师协会、中央财经大学、美国管理会计师协会等政府、学术机构及企业的 300 多名代表与会。与会代表认为,到 2020 年我国要

季禾:一手严控风险 一手创造价值

荷兰皇家壳牌是一家拥有超过百年历史、足迹遍布全球的石油巨头,是全球石油化工、公路运输燃料、润滑油、航空燃料及液化石油气的主要销售商。在 2011 年《财富》世界 500 强排行榜中位居第二。

现任壳牌统一润滑油会计及内控经理的季禾在财务运营、内控审计方面有着 10 余年工作经历,负责公司财务运作、核算以及风险管理工作。

季禾坦言,在当前的信贷环境下,财务“锦上添花”的功能更容易显现。

严控财务风险

风险无处不在,无时不在。
“越是在经济状况不好的时候,业务的经营风险就越大,财务的坏账也越多,因此,目前状况下财务管理者对于风险管理要给予足够的重视。”季禾说。



通常而言,业务人员是站在最前端的,他们直接与客户打交道、熟悉市场,但缺点是看不清风险,而财务人员更多地是站在后端的反映与监督,虽然很容易从数字中看出风险,但如果不熟悉业务的话,其控制风险的措施也很难被业务人员认同并执行。

财务人员地位的高低与其介入业务的深度和前后有关。如果在和业

务人员打交道时,财务能站在业务的前端,真正和业务紧密结合,在和业务部门的沟通中,告诉他们不这样做会有什么风险,会出什么麻烦,这样就容易达成一致。

“比如说,出纳的工作是管钱和汇票,他需要了解不同期限的汇票、不同银行开具的汇票,在银行贴现时的投入成本不一样,如果出纳人员在收取汇票时不能注意到这些问题,可

能在资金周转不灵的时候,却发现手头的汇票难以贴现,从而导致资金短缺。”季禾以出纳的职能为例,说明了财务与风险管理紧密相关。

如果财务人员能透过一张发票看出其中的业务是怎么做的、达成交易的过程如何,那么,他就能判断其中会不会有法律风险、营运风险、财务风险等。

做好价值管理

对于财务人员来讲,价值管理就是要创造价值。创造价值的途径有很多,可以通过投资、并购等资本运作来实现,也可以通过减低费用、降低成本等方式来实现。

“从财务和业务之间的联系角度来讲,只有我们理解了公司的业务运营,理解公司价值的提升点,才有可能为公司创造价值。”季禾说。

以采购环节为例,财务在采购环

节可以发挥巨大的能量。从采购人员的角度讲,价格、数量、交货时间这三点是采购合同中最重要的一部分,但是从财务人员来讲,还有其他东西。比如说,价格的合理区间是什么、采购最低价格是什么、最低供应量是多少以及多少规模可以享受什么折扣水平等,这些都是财务部门可以发挥作用和产生价值的空间。

总结多年的实践经验,季禾发现,在采购的价值透明度管理方面,财务如果把历史数据收集起来,对其汇总、分类、分析之后就可以看到很多有价值的信息。比如采购成本最多的是哪家供应商,它的成本构成和产品构成是什么样的等等。

“如果从成本节约的角度去看,尤其是在企业经营困难的时候,财务可以通过多元化的采购合同分析,提供给采购部门更多的建设性建议与意见,而这些正是财务的价值所在。”季禾说。

(中润)

中注协 发布行业新业务拓展战略实施意见

□ 蔡秋红

中国注册会计师协会(以下简称中注协)第五次全国会员代表大会提出了行业新业务拓展战略,《中国注册会计师行业发展规划(2011-2015 年)》(以下简称行业“十二五”规划)进一步明确了这一战略的目标、任务与措施。为全方位实施新业务拓展战略,协会深入总结《会计师事务所服务经济社会发展新领域业务拓展工作方案》的实施情况,制定本实施意见(以下简称《实施意见》)。

根据行业“十二五”规划确定的新业务拓展战略实施总体目标,为保证总体目标的实现,《实施意见》详细规

划了未来五年内的工作进度。

2011 年确保新业务拓展战略顺利开局。事务所抓住新业务拓展战略实施的有利契机,结合本地实际和本所市场定位、服务品种和发展方向,积极拓展新业务种类和范围。中注协制定新业务拓展的总体工作方案、实施意见、业务指导目录、会计服务示范基地创建与管理办法等配套制度措施,建立健全新业务拓展信息化工作平台和工作机制。加强新业务拓展的执业标准指南建设、人才培养和研究工作的保障与指导。各地注协把新业务拓展战略作为本地行业“十二五”规划制定与实施的重要抓手,结合本地实际,创建联动工作机制,制定工

作方案,承接重点拓展项目,开展人才培养。

2013 年实现新业务拓展战略实施“时间过半、任务过半”。新业务拓展结构布局任务完成过半,推介 1000 家执业质量好、专业素质强、能够提供高端服务的事务所进入示范基地的任务完成过半,使得行业服务国家、区域、企业发展战略与重点的综合能力显著增强。推动新型审计业务和非审计业务快速增长,新型业务收入超过 210 亿元,占行业业务收入比重超过 37%。新业务人才培养目标任务完成过半,到 2013 年,行业领军人才、具有国际认可度的注册会计师、新业务领域复合型业务骨干任务完成 60-70%。事

所新业务领域重点服务任务得到落实,确保行业“十二五”规划提出的大中小事务所发展结构及其服务重点任务相适应,即 10 家左右大型事务所重点服务关系国计民生的行业、领域、跨国公司和特大型企业集团,培育 200 家左右中型事务所重点服务上市公司和大中型企事业单位,规范发展一批小型事务所重点服务小型企事业单位、基层和“三农”领域。新业务拓展的保障措施的全面建立。新业务领域拓展制度框架基本建立;新业务重点项目执业标准指南建设基本满足新业务重点项目拓展需要。

2015 年全面完成行业“十二五”规划提出的新业务拓展战略实施各项

目标和任务。通过新业务拓展战略的实施,使得行业发展结构与国家经济社会发展结构基本适应,行业的功能作用得到充分发挥,行业规模化、多元化、国际化、品牌化和信息化建设取得明显成效;带动行业发展的区域布局结构、审计与非审计业务结构、国内与国际业务结构、人才结构、大中小事务所结构基本合理,事务所的内部治理、品牌建设和文化建设显著加强,行业诚信水平、社会声誉和职业地位明显提高,并赢得社会的普遍信赖和尊重。

为实现新战略目标,《实施意见》制定了具体任务:持续拓展审计鉴证服务,大力开发非审计服务,拓展产业

结构调整专业服务,保障国家行业区域发展重点布局支持服务,创建一批会计服务示范基地和试点项目。

中国注册会计师协会号召各地注协积极建立健全新业务拓展战略实施各项工作机制,调推动新业务拓展扶持政策措施出台,落实新业务拓展重点项目拓展工作,全面加强新业务领域专门人才建设,抓紧制定新业务项目专业标准指南,开拓多层次多渠道新业务交流推介阵地。

实施新业务拓展战略,优化注册会计师行业服务结构,拓展服务领域,发挥行业的服务功能与作用,对于实现行业转型发展与新跨越具有重要意义。